



เช็คบริษัท ของคุณ

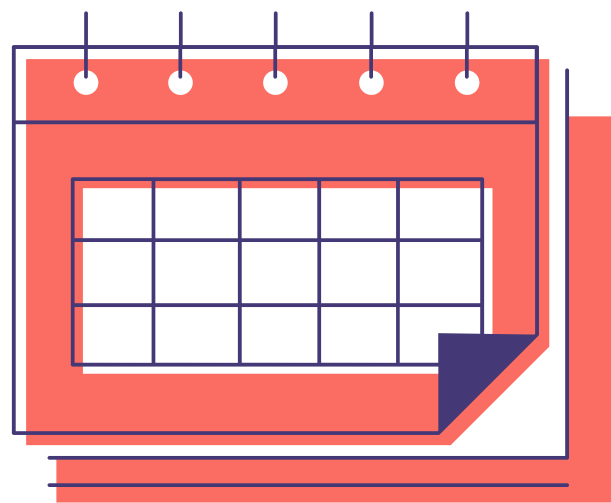
เขียนสรุปที่น่าสนใจถึง
สิ่งที่บริษัทของคุณทำ

เริ่มเลย

ปัญหา

ยกตัวอย่างปัญหา 3-5 ข้อ
ที่บริษัทของคุณสังเกตพบและต้องการแก้ไข





ปัญหา 1

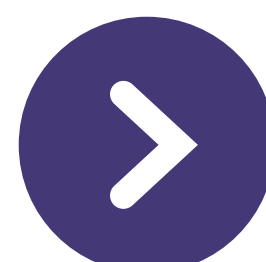
ยกตัวอย่างปัญหาที่โดดเด่น
และอธิบายรายละเอียดโดยย่อ

ปัญหา 2

อธิบายเพิ่มเติมว่าปัญหาดังกล่าวส่งผลกระทบต่อ
เชิงลบต่อบุคลากรและประสิทธิภาพของพวกเขาอย่างไร

ปัญหา 3

ตีกรอบปัญหาอย่างมีประสิทธิภาพ เพราะจะได้
กำหนดจังหวะการนำเสนอผลงานทั้งหมดของคุณ

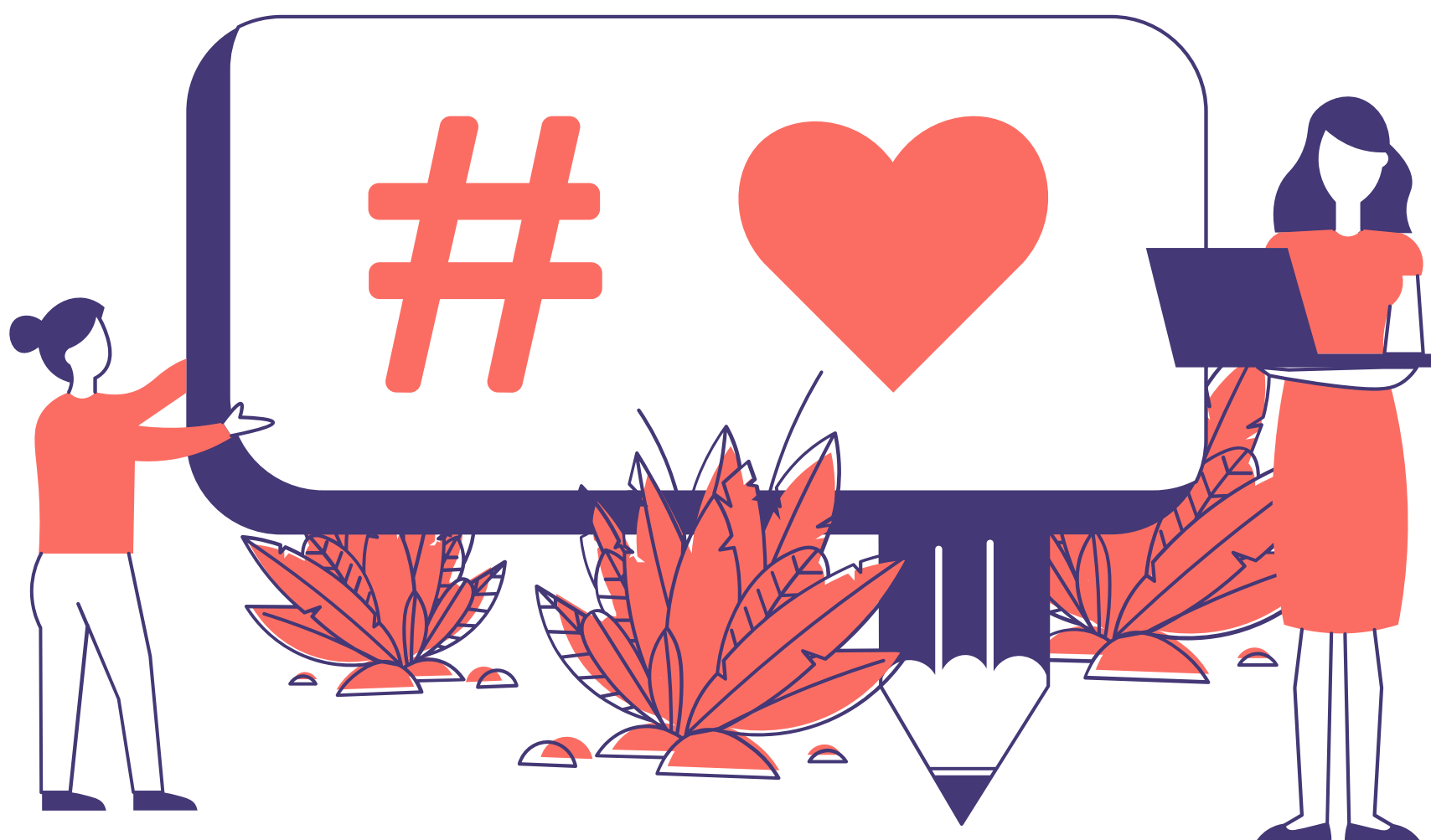
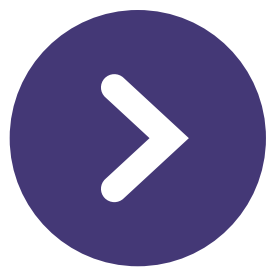


บริษัทในอุดมคติ

ยกตัวอย่าง 3-5 วิธี
ที่บริษัทของคุณนำเสนอในการแก้ไขปัญหา

ทำต่อ





แนวทางการแก้ปัญหา 1

อธิบายว่าคุณมองเห็นแนวทางการแก้ปัญหา
ที่คุณได้แบ่งปันไว้ก่อนหน้านี้อย่างไร

แนวทางการแก้ปัญหา 2

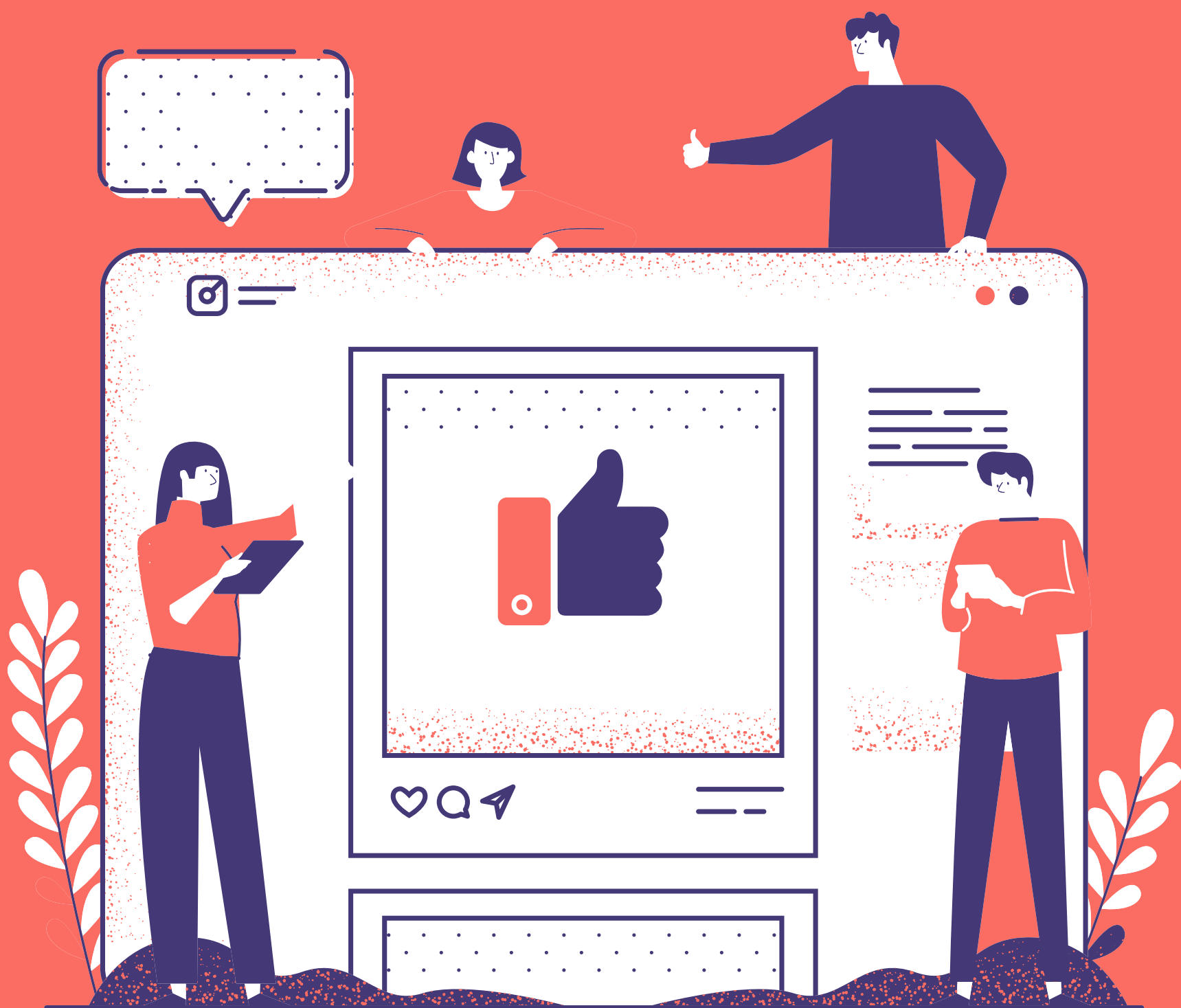
สื่อสารให้เห็นว่าความสะดวกสบายจะให้
ความคุ้มค่ามากและต้องพูดอย่างตรงไปตรงมา

แนวทางการแก้ปัญหา 3

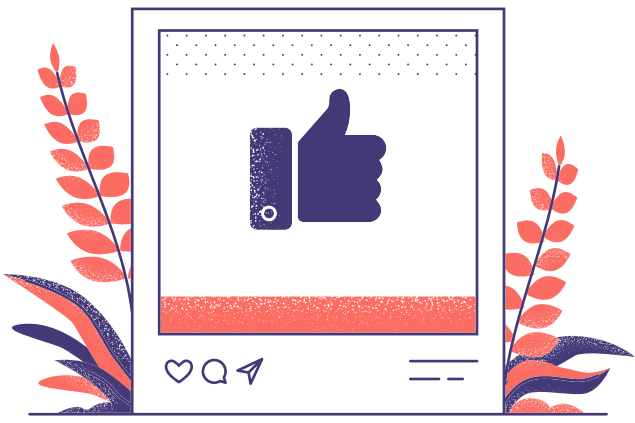
ต้องมีความชัดเจนเพื่อที่คุณจะได้เริ่มต้น
แนะนำผลิตภัณฑ์ของคุณได้อย่างสิ้นไหล

ผลิตภัณฑ์ หรือบริการ

แนะนำว่าผลิตภัณฑ์หรือ
บริการของบริษัทคุณเป็นสิ่ง
ที่จะช่วยแก้ไขปัญหาล่าช้าได้ดีที่สุด



ทำต่อ



ต้นกำเนิดของ ผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ไทม์ไลน์ง่าย ๆ ที่บอกว่าผลิตภัณฑ์หรือบริการของคุณ
ถือกำเนิดขึ้นมาได้อย่างไร เป็นวิธีอันเป็นประโยชน์ที่ช่วย
ให้เรามองเห็นประวัติแรกเริ่มของบริษัทคุณได้
ความตื่นตระหนกหรือแนวคิดได้นำพาผลิตภัณฑ์
หรือบริการมาถึงจุดนี้

ขั้นตอน 1

2560

ขั้นตอน 2

2561

ขั้นตอน 3

2562

จังหวัด



เหตุผล 1

ทำไม "ตอนนี้" จึงเป็นเวลาที่ดีที่สุดสำหรับบริษัทของคุณที่จะยกระดับหรือก้าวไปสู่อีกระดับหนึ่ง

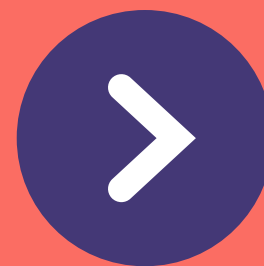
เหตุผล 2

แนวโน้มใดในปัจจุบันทำให้ผลิตภัณฑ์หรือบริการของคุณเป็นไปได้



จำนวนผู้รับบริการ

ปัจจุบันบริษัทของคุณอยู่ที่ตำแหน่งใด
การใช้กราฟในการเน้น
ให้เห็นถึงการพัฒนาที่สำคัญ



ตลาด เป้าหมาย

คุณต้องการให้บริการลูกค้าแบบใด



ตลาดเป้าหมาย 1

โปรไฟล์และลักษณะของ
กลุ่มคนดังกล่าวนั้นเป็นแบบไหน

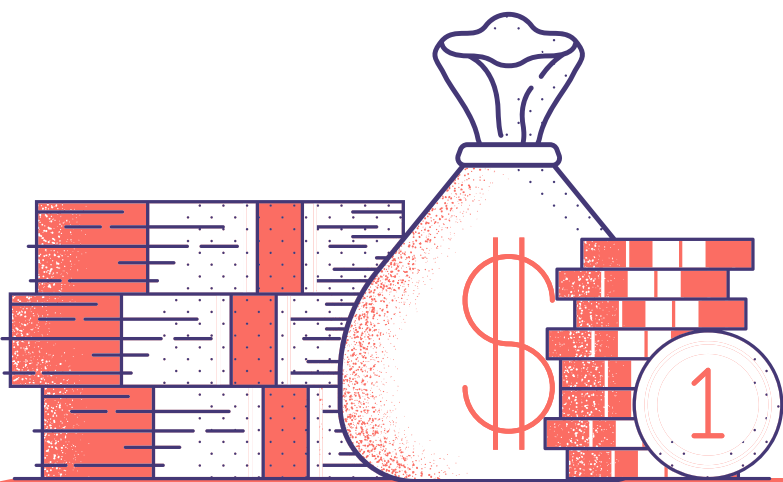
ตลาดเป้าหมาย 2

ดูว่าใครที่จะกลับมาหาคุณ
เพื่อขอแนวทางการแก้ปัญหา

ขนาดของตลาด



กำหนดขนาดตลาดด้วย
สองทิศทาง - บนลงล่าง หรือล่างขึ้นบน
ภาษาเฉพาะวงการบางคำสำหรับ
ขนาดตลาด เช่น TAM, SAM และ SOM



1.9 พันล้าน

Total Available Market (TAM)

53 ล้าน

มูลค่าตลาดที่มีโอกาสเข้าถึง (SAM)

10.6 ล้าน

Serviceable Obtainable Market
(SOM)

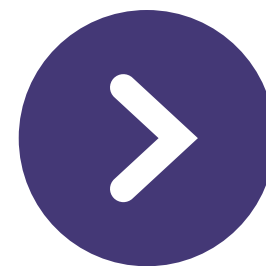
คู่แข่งโดยตรง



คู่แข่งโดยอ้อม



ข้อได้เปรียบ ด้านการแข่งขัน



ข้อได้เปรียบ 1

ดูข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันโดยใช้
เสี้ยววงกลมเพื่อการสแกนได้โดยง่าย

ข้อได้เปรียบ 2

สภาพโดยรวมมีความแตกต่างกันอย่างไรและ
อะไรที่ทำให้คุณแตกต่าง

ข้อได้เปรียบ 3

สิ่งใดที่คุณทำได้ดีกว่าเดิม คุณจะทำอย่างไร
เพื่อให้ดีกว่าคู่แข่งเหล่านั้น

ข้อได้เปรียบ 4

บริษัทที่มีข้อได้เปรียบแข็งแกร่งมีแนวโน้ม
ยั่งยืนหยัดได้ในระยะยาว

การประเมินคู่แข่ง



การประเมิน 1

คุณจะทำให้บริษัทของคุณไม่ต้องตก
อยู่ภายใต้การแข่งขันได้อย่างไร

การประเมิน 2

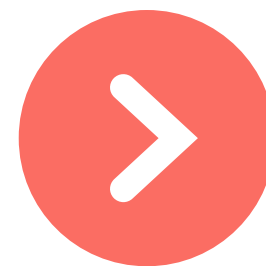
คุณจะเข้าถึงลูกค้าของคุณด้วยวิธีใด

การประเมิน 3

อีเวนต์ คู่ค้า โฆษณา - เขียนวิธีต่าง ๆ ที่จะ
สามารถเข้าถึงลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ทำต่อ

ต้นแบบธุรกิจ หรือรายได้



แสดงวิธีที่บริษัทของคุณ
วางแผนที่จะสร้างรายได้

ใช้กราฟ หรือแผนภูมินำเสนอผลิตภัณฑ์
ของคุณ และอธิบายว่าบริษัทของคุณจะ
ดำเนินการ และบรรลุเป้าหมายได้อย่างไร

หากคุณมีหลายวิธีในการสร้างรายได้
ให้เน้นไปที่วิธีหลัก เช่น การสมัครสมาชิก
โฆษณา และการทำธุรกรรม

ต้องวัดผลการดำเนินงานที่สำคัญด้วย เช่น รายได้เฉลี่ยที่
ลูกค้า 1 คนทำเงินให้บริษัท (Life Time Value หรือ LTV)
และค่าใช้จ่ายในการได้มาซึ่งลูกค้า (Customer Acquisition
Cost หรือ CAC)

ทีม



สมาชิกทีม 1

ชื่อเรื่อง



สมาชิกทีม 2

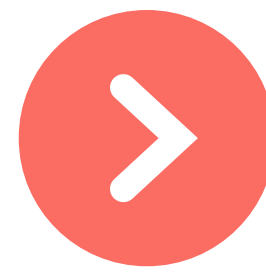
ชื่อเรื่อง



สมาชิกทีม 3

ชื่อเรื่อง





แผนกลยุทธ์สำหรับอนาคต

ขั้นตอนและเป้าหมายถัดไปของคุณคืออะไร
คุณต้องการได้รับการสนับสนุนจากผู้ลงทุน
มากน้อยเท่าใด และคุณจะได้อะไร

1

ขั้นตอน 1

ไตรมาส 1 ปี 2563

2

ขั้นตอน 2

ไตรมาส 2 ปี 2563

3

ขั้นตอน 3

ไตรมาส 3 ปี 2563

4

ขั้นตอน 4

ไตรมาส 3 ปี 2563



ติดต่อเรา

08-1234-5678

hello@deesite.co.th

www.deesite.co.th